

金融の話題

Q&A

投信の窓口販売について

答える人：宮嶋主席研究員

このコーナーでは、トピックス的な金融の話題について質疑応答形式で解説したいと思います。今回は、金融機関が投資信託（投信）販売に取り組む背景およびJAの対応等について当総研の宮嶋主席研究員に伺いました。

質問：金融機関はなぜ投信販売に力を入れているのですか。

宮嶋：金融機関が運用についてのリスクテイク能力が低下してきたという事情があり、そうした中で預金を集めても運用先に苦慮してしまう。そこで自らの運用能力に見合った調達があればよいという考え方が広まってきた。しかし、それでは縮小均衡に向かってしまう。金融機関の本来の仕事はお客様の資産を預かることであり、預金であっても投信であっても“預かり資産”という考え方からすれば一緒である。投信を販売することで個人と資本市場をつなぐバイパスを通し、その仲介役を果たすことで手数料をもらう。そういう役割を果たそうとしているわけです。

質問：都市銀行では普通の窓口で販売しているのですか。

宮嶋：店舗のなかで預金の窓口とはっきり分け、投信専用のコーナーを作らなければいけません。預金とは全く別の商品であるという認識をもって販売しなければなりません。

質問：地域金融機関が投信を扱う場合の留意点は。

宮嶋：相場商品であるので元本割れになる場合もあります。そんな時こそ、電話を一本かけてお客様の資産状況を説明するなど販売資産をきちんとフォローしていくことが必要です。アフターケアが必要な商品であり、同じ担当者が最後までケアすることが大切ではないでしょうか。そういう意味では地域金融機関こそ投信販売に相応しい体制を持っているといえます。

質問：来年のペイオフを控えて投信に資金が移行することは考えられますか。

宮嶋：投信の場合は資産は信託銀行で管理されており、信託銀行においては信託銀行プロパーの資産とは分別管理されています。信託銀行が破綻しても投信の資産は保護されることになっている。そういった意味では、元本割れも少ないMMFなどはペイオフが解禁される場合預金に替わる投資先となるのではないのでしょうか。

質問：JAの投信販売の状況は。

宮嶋：6月末の投信販売の純資産はJA全体で約12億4千万円（JA自らが窓販で購入した分も含む）。JAが投信を取扱っている県は23県であります。信連で約10億円、農中で約47億円の実績があります。都長銀・信託銀行で合わせて5兆3千億円（3月末、以下同じ）、生損保で5千億円、地銀で9千

億円、第二地銀で1千億円、信金で3千億円になります。信金は今年に入ってから急速に伸びてきています。

質問：投信は種類が多くて分かりにくいとよく言われますが。

宮嶋：一般的にはそういうこともあるかもしれませんが、系統で販売している商品は非常にオーソドックスなものであり、分かり易い商品構成になっていると思います。投信というのは、それを運用している有価証券の性格をそのまま反映しているので、どういうものに運用されている商品なのか、きちんと理解しておくことが大切です。

質問：途中で解約した場合は。

宮嶋：商品によって解約手数料がかかります。その他に信託財産留保金という解約に伴うコストを負担しなければならないものもあります。出来れば長期投資する方がよいと思います。

質問：買う側としてはどのような点に気を付ければよいのですか。

宮嶋：運用資産によってリスクの在り所がみんな違うので、分散投資することを薦めます。そうすることでリスクを軽減できます。当然ですが、得られるリターンも平準化されます。JAでは、「資産設計ファンド」というライフステージによって資産配分を変えていく投信もあります。年が若ければ将来に向けて資産形成のためにある程度リスクを取って高いリターンが期待できるもの、株式とか、為替がからんでくる海外の資産に運用する。年を取ってからは、あまりリスクを取らずローリスク、ローリターンの国内債で老後の資金を運用していく。若い頃は積極型、それから中間型に切り替え、高齢になるにつれて安定型に移行するというものです。この投信は入門編としてはいいファンドではないでしょうか。

質問：JAの窓口で投信を販売する場合、JAの顧客層にあった商品つまり高齢者向きの商品を販売する必要があるのではないのでしょうか。

宮嶋：老後の資金と考えている高齢者であれば、元本割れの少ないMMFのようなものが、また、老後の資金は十分にあり、子供や孫のために資産を繋いでいきたいというのであればある程度のリスクを取った商品を選べば良いと思います。

質問：JAの場合、積み立て型の投信が相応しいのではないですか。

宮嶋：分散投資ということを考えた場合、リスクの異なる商品をバランスよく組み入れることをまず第一に思い付きますが、それとともに時間分散ということも重要です。基準価格が日々動いている商品ですので、買ったタイミングによって将来のリターンが違ってくる。であれば、100万円を一回で買うのではなく10万円づつ10回に分けて買うという時間分散が大切です。

以上